

## Strategische Vorteile durch Innovation

Strategie	Marktvorteil	Beispiele
Produkt- oder Service Neuheit	Verkaufen Sie ein einzigartiges Angebot, das ohne Konkurrenz ist.	Der erste Walkman, die erste Spülmaschine der Welt
Erneuerung im Prozess	Verbessern Sie den Produktionsprozess. Bieten Sie Ihre Produkte schneller, günstiger oder kundenorientierter an als die Konkurrenz.	nahtloses Schweißen von Eisenbahnschienen, Online-Banking, AVM Fritz-Card
Exklusive Produktkomplexität	Schaffen Sie ein Produkt, dem die Konkurrenz aufgrund der hohen Anforderungen nicht folgen kann.	Rolls-Royce Flugzeugmotoren, nur wenige Wettbewerber beherrschen die komplexe Fertigung
Erweiterung von Wettbewerbsfaktoren für ein Produkt	Verändern Sie die Wettbewerbsfaktoren, z.B. von Preis zu Qualität oder zu Preis und Qualität.	Die japanische Automobilindustrie hat systematisch die Wettbewerbsfaktoren verändert: Vom Preis zu Qualität, zur Flexibilität und zu kürzeren Entwicklungszeiten.
Steuerung des Zeitpunktes der Innovation	Nutzen Sie den First-Mover Advantage, um schnell einen hohen Marktanteil zu erzielen. Vermeiden Sie als Fast Follower frühe Fehler und nutzen Sie Kostenvorteile.	Amazon.com und Yahoo – andere sind gefolgt, aber den Markenerfolg haben die Early Movers. Palm Pilot hat die Fehler von Apple's Newton vermieden, der fünf Jahre vorher gefloppt war.
Neudefinition von Produktkonzepten	Befriedigen Sie Kundenbedürfnisse in einer neuen Art, mit einer komplett neuen Produktidee.	Kühlschränke statt Eisblöcke, Textverarbeitung statt Schreibmaschine
Andere Strategien?	Es geht darum, etwas zu verändern und Neues zu schaffen – auch mit innovativen Strategien. Doch schauen Sie auf den Markt.	Napster erfand eine neue Art der Interaktion im Internet.